

证券代码：002120

证券简称：韵达股份

## 韵达控股股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：2024-004

投资者关系活动类别	<input type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input checked="" type="checkbox"/> 路演活动 <input type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 其他（请文字说明其他活动内容）
参与单位名称及人员姓名	物流行业上市公司 2024 年度集中路演活动采用现场及网络远程方式进行，面向全体投资者
时间	2024 年 9 月 26 日（周四）15:00-17:00
地点	深圳证券交易所上市大厅及“互动易”平台（ <a href="http://irm.cninfo.com.cn">http://irm.cninfo.com.cn</a> ）“云访谈”栏目
上市公司接待人员姓名	1、董事、副总裁符勤先生 2、证券事务代表何强先生 3、IR 总监刘思彤女士 4、IR 经理柳正罡先生
投资者关系活动主要内容介绍	<p><b>投资者提出的问题及公司回复情况</b></p> <p>公司就基本情况、2024 年半年度经营业绩及核心竞争力方面进行了简要介绍，就投资者在本次路演活动中提出的问题进行了回复：</p> <p>1、公司领导好，今年也看到整个快递行业增长是比较超预期的，我想请教一下在目前快递行业整体基数已经很庞大的情况下，行业未来增长空间在哪里？</p> <p>根据国家邮政局公布的 2024 年 8 月邮政行业运行情况，今年 1-8 月，快递业务量累计完成 1,088 亿件，同比增长 22.5%，快递业务量保持着较高增速，我们认为有以下三个方面持续促进快递包裹释放：</p> <p>（1）电商平台多元化促进包裹快速释放。传统综合类电</p>

商能满足消费者线上购物的一些基础需求；像直播电商不仅把娱乐流量转化为电商消费增量，也提高消费者购买决策速度，容易打造爆款商品，持续贡献快递行业增量。同时呢，“包裹拆零”效应也促进快递包裹量快速释放；

(2) 农村电商市场加速释放快递增量。我们看到农村电商市场有很强的增长趋势和潜力，比如像农村地区互联网普及率持续提升、农村居民人均可支配收入持续上涨、农村居民消费支出能力持续加强、农村基础物流设施逐步完善，这些都可以带动农村居民线上购物频次上升、年均购物包裹量增长，促进快递包裹进一步释放；

(3) 快递在国民生活场景愈加日常化。一方面，随着电商消费持续渗透深入国民生活，收寄包裹成为生活日常，线上购物逐渐渗透到我们的日常生活当中，成为重要的消费习惯之一；另一方面，受快递的时效性和便捷性不断提高影响，个人寄件的需求增长迅速；同时，直播电商、兴趣电商单量增长，也使得逆向物流市场潜力增大。

目前来看，以上三方面都具有扩大性、持续性、长期性，这也将促进快递行业业务量持续增长。

**2、上半年公司的两项核心成本以及期间费用下降幅度都很大，后续还有下降空间吗？**

一、核心成本方面：

2024年上半年，公司两项核心运营成本快速下降，重新回到行业领先水平，主要因素有以下三个方面：

(1) 规模增长带来更好的边际效应。上半年，公司抓住行业规模高质量增长的机会，积极进行业务结构优化，实现业务规模快速增长，规模效应比较明显，产能利用率得到提升。

(2) 通过发挥数字化优势提升资源使用效率。从去年二季度开始，公司全面升级数字化战略，通过数字化系统工具

对货量进行精准预测，实现在路由线路规划、运力运能精准调度，实现转运中心数字排班、用工人员灵活调整，提高人均效能。

(3) 通过全链路精益管理实现降本增效。运输方面，公司结合实际业务发展与内部管理能力，调整车辆管理模式，提升车辆运营管理效率；根据淡旺季变化，发挥不同类型运力的突出优势；通过车辆在途动态配载、重货填仓等措施，提升车辆装载率；转运中心方面，公司通过引导加强末端基础设施建设，提升末端操作效率，减少中转拆包。

我们目前核心成本下降主要来源于规模增长、数字化能力、全链路精益管理，长期来看具有延续性。同时，公司关注各种技术迭代升级带来的潜在降本机会，积极去挖掘生产运营各环节能够提质增效的技术、工具、方法。

## 二、期间费用方面

一方面，公司结合实际情况，把我们经营重心聚焦到快递主业上，对部分周边业务的拓展保持谨慎态度，并进行收缩或优化，促使管理费用、销售费用保持下降趋势；

另一方面，①随着公司现金流向好、偿债规模扩大，有息负债规模同比明显下降，利息支出同比下降；②随着部分资产处置变现，公司现金流能力不断增强，利息收入同比上升；③公司目前也积极利用当前资金市场低息窗口期持续优化资金成本，促使我们财务费用也有下降。

以上这些措施，主要都基于我们快递主业发展而发生的战略优化、管理优化，具有持续性，公司期间费用还将继续保持下降趋势。

## 3、马上就是快递业务旺季了，公司对价格方面有什么展望？

快递行业是一个充分竞争的市场，淡旺季变化、基本生产要素价格变化、市场情况等很多因素都会影响快递公司面

向终端的价格。旺季来临，我们观察到有一些因素促进快递价格修复：

一、今年的行业旺季即将到来，预计包裹规模对比今年上半年会有比较明显的上升，货品会更丰富，客单价会更高，从市场供需关系变化的角度，这对快递价格的修复非常有帮助；

二、快递企业现在的经营目标更加全面、均衡，总部和加盟商在业务高峰期会合理储备临时产能，保障服务时效和服务质量，带来临时成本上升，这也会与客户友好协商，通过终端价格向市场传递；

三、当前，政策面的方向是进一步推动行业发展转型升级和高质量发展，一是要强化行业自律，坚决防止“内卷式”恶性竞争，二是着力提升快递服务质量竞争力。

**4、快递行业现在高质量发展，有哪些积极的影响，想听听公司的看法？**

从长期看，企业经营目标如果都是对业务量单一的追求和“内卷”，可能会带来行业利润受损、网络基础能力建设不足、服务品质下降、消费者快递体验变差等多重不利影响。

近几年，高质量发展、高品质服务逐渐成为行业发展的一个共识，根据目前快递企业面临的内外部环境因素，快递企业在经营发展过程中需要制定全面性、多维度的经营目标，如关注时效与服务品质提升、关注全链路基础能力建设等。

尽管目前行业每年增量还保持着较高水平，但随着基数的不断扩大，客观来说行业增速放缓是可以预见的，所以我们认为高质量发展是大势所趋，有利于稳定行业整体的阿尔法价值；同时，优秀的服务网络能够在包裹结构、品牌溢价等方面获得明显优势，结合降本降费能力，突出自身的β优势。

**5、看到最近几年公司资本开支有些收缩，请问公司领导**

**对未来资本开支方面是怎么规划的？**

2022 年以来，公司基于对行业发展趋势的判断并结合自身能力建设情况，逐步调整了公司资本开支的节奏。随着公司在枢纽转运中心投建、设备自动化智能化布局、运力运能提升以及数字化信息化建设等核心资产方面的累计投入，目前已布局形成高效的服务网络。期间，公司资本开支的主要方向从能力扩张转向资源维持替换和技术迭代升级。

当前及未来，公司将持续实施“聚焦主业”品质服务的发展战略，充分调动网络核心资源能力，提升全网服务品质、运行效率及品牌价值，同时把基于核心资源管理形成的运营经验，逐步向两端加盟商传导，持续加强末端基础设施能力建设。未来，公司将结合行业发展及公司实际发展需要，兼顾产能利用率的同时，合理把握开支节奏。

**6、您好，请问公司在股东回报方面有何具体的考虑和安排？**

2023 年，结合公司实际情况和政策导向，公司进一步提高股东回报力度，2023 年年度现金分红率达到 30%以上，较 2022 年提高 20 个百分点。公司一直以来高度重视投资者回报工作，在公司盈利、现金流满足公司正常经营和长期发展的前提下，将实施积极的现金股利分配，公司至今已连续八年实现现金分红，并连续两年实施回购工作。

近期，为进一步推动公司建立科学、持续、稳定的分红机制，便于投资者形成稳定的投资回报预期，保护投资者的合法权益，根据相关法律、法规、规范性文件及公司治理制度的规定，公司制定《韵达控股股份有限公司未来三年股东回报规划（2024 年-2026 年）》。

公司制定的股东回报规划着眼于公司的长远和可持续发展，在综合分析公司经营发展实际情况、股东要求和意愿、社会资金成本、外部融资环境等因素的基础上，充分考虑公

司的战略发展规划及发展所处阶段、目前及未来的盈利能力和规模、现金流量状况、经营资金需求和银行信贷及债权融资环境等情况，建立对投资者持续、稳定、科学的回报规划与机制，保持利润分配政策的一致性、合理性和稳定性。

**7、在直播电商增长的情况下，逆向件对公司业绩有多大的影响？公司怎么看待逆向件？**

随着网上消费需求持续活跃，快递市场持续保持着高速增长发展，寄递需求增长的同时，也有效带动了逆向件量的迅速增加。随着电商平台的多元化和深度发展，我们预计逆向件仍有较大的增长空间。从价格和服务品质要求来看，逆向件属于高品质件、优质包裹，客户对揽收频次、揽件响应、揽件时效等有较高要求，因此市场价格一般高于普通电商快递，所以快速增长的逆向件对快递企业单票毛利具有提升意义。去年以来，公司成立专业运营组织单元，通过数字化和精益管理体系，持续打造逆向件完整的服务体系，不断提高商家和消费者的体验，有力提升了公司逆向件业务发展水平。

**8、我看到贵公司在 ESG 方面也取得的不错成果，了解到公司积极践行绿色发展理念，想请问在业务领域有哪些具体应用？**

公司作为国内领先的快递综合服务提供商，在国家“双碳”目标的指引下，始终将可持续发展作为公司发展战略的重要组成部分，立足于公司业务发展和日常经营的实际情况，推进绿色转型。

公司通过制定可持续发展战略，指导体系化、高效化的可持续发展工作和 ESG 相关议题的推进，从绿色包装、塑料污染和过度包装的治理、应对气候变化、光伏发电、节约能源、新能源和清洁能源车配送等维度施策，推动快递行业高质量、可持续发展。

公司秉持“向善利他”的价值观，积极履行社会责任，

在员工发展、职业晋升、社会慈善、供应商客户等利益相关方之间建立持续良好的协作关系，在持续创造经济效益的同时，以负责、务实的态度推进 ESG 管理工作，推动公司主业与环境、社会和经济的绿色、和谐、可持续发展，与利益相关方携手共创美好生活不断探索可持续发展崭新篇章。

**9、公司做了哪些准备应对今年的双 11？公司怎么提高末端的集中度和盈利能力？**

每年业务高峰期来临前，公司从多方面着手，制定完备的旺季保障方案，通过发挥我们在资产、科技、服务方面积累的能力，保障高峰期服务质量和效率，为广大客户提供快捷、便利的快递服务体验。

公司通过数字化工具进行更精准的货量预测，结合以往旺季保障的经验，组织分拨中心、运输车队、加盟网点等多方，进行全链路合理的资源储备，主要体现在人员保障、设备维保、临时运力储备、临时场地资源储备等方面。

当前，公司积极引导加强末端建设，通过网格仓、集包仓、末端门店等末端基础设施的投建，加强网点揽派两端的处理能力、降低遗失破损、提升两端时效、挖掘末端网点成本下降空间；同时积极做好对加盟网点运营管理的赋能提升工作，把总部在人员、车辆、场地、财务管理等多方面经验制度向网点传递，帮助网点提升长期经营能力！

**10、目前，快递行业市场竞争激烈，请问公司如何保持竞争优势？公司有哪些核心竞争力保证业绩增长？**

核心竞争力方面，公司紧紧围绕客户服务体验，从核心产能构建、末端服务能力提升、数字化经营管理等多个维度持续提升网络核心竞争力。

多年来，公司在转运中心建设、自动化智能研发、自有运力建设等基础设施方面率先布局、重点投入，不断夯实网络运营底盘和服务能力，已经构建起一张覆盖度广、揽派均

	<p>衡、张弛有力的快递服务网络；</p> <p>同时，公司基于“揽、转、运、派、签”的业务实质，以及基于“多流程、多对象、多目标”的业务控制体系，公司升级实施了“全面数字化、移动数字化”战略，通过数字化工具高效调动并协同全网核心资源，在运营时效、运营效率、运营质量方面实现全网全链路一体式数智化管理管控，持续提升全网的服务能力和快递服务履约质量，为客户提供“既快又好”的服务体验；</p> <p>在精益管理方面，公司充分利用网络优势、末端资源优势 and 数字化能力，挖掘规模效应、装载率提升效应、数字化管理效应，在揽派、分拨、运输等核心成本方面保持持续节降，不断形成领先的成本控制优势。</p> <p>未来，公司将牢牢坚持高质量发展主方向，把网络底盘优势、数智化优势、服务比较优势进一步转化为品牌优势和价值优势，以精益管理、精益运营为核心，不断优化客户结构和包裹结构，打造一张以规模化标准快递服务为基础、差异化分层服务不断扩大的高品质快递网络。</p>
附件清单（如有）	
日期	2024年9月26日